

A NOVA LÓGICA DO SUCESSO

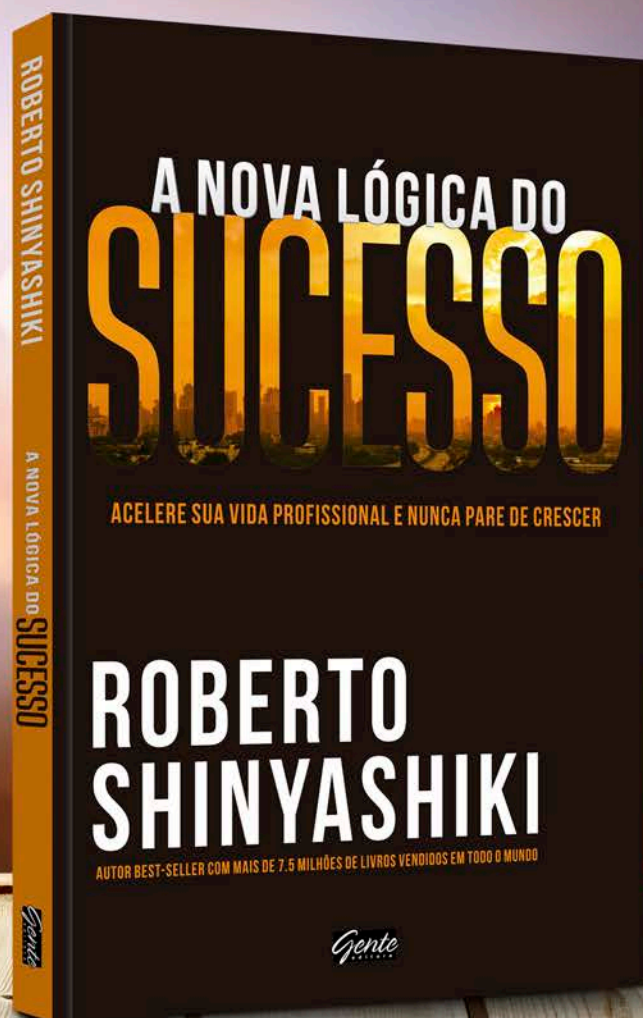
ACELERE SUA VIDA PROFISSIONAL E NUNCA PARE DE CRESCER

ROBERTO
SHINYASHIKI

AUTOR BEST-SELLER COM MAIS DE 7.5 MILHÕES DE LIVROS VENDIDOS EM TODO O MUNDO

Gente
EDITORA

PRIMEIRO CAPÍTULO EXCLUSIVO



**ACOMPANHE NOSSOS E-MAILS
PARA MAIS NOVIDADES!**



A NOVA LÓGICA DO SUCESSO

ACELERE SUA VIDA PROFISSIONAL E NUNCA PARE DE CRESCER







A NOVA LÓGICA DO SUCESSO

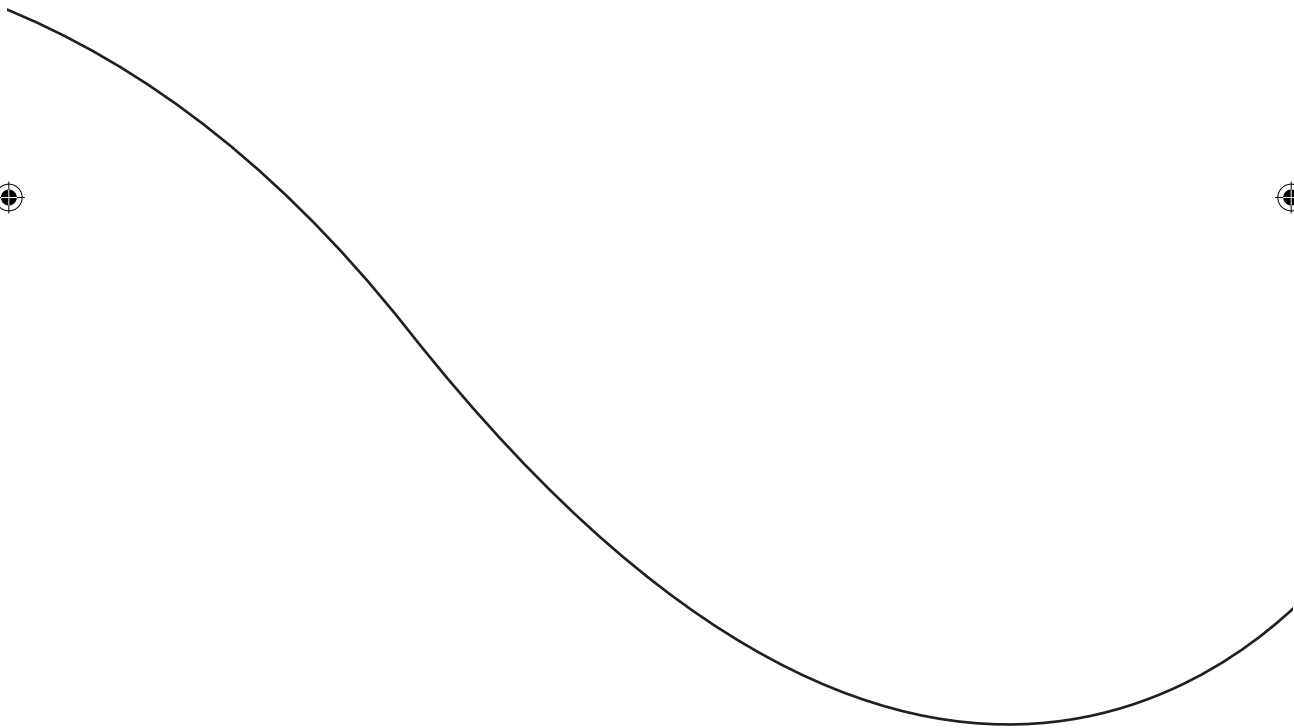
ACELERE SUA VIDA PROFISSIONAL E NUNCA PARE DE CRESCER

**ROBERTO
SHINYASHIKI**

AUTOR BEST-SELLER COM MAIS DE 7.5 MILHÕES DE LIVROS VENDIDOS EM TODO O MUNDO









De repente
O MUNDO ESCURECEU





A esta hora, Carla devia estar comemorando sua promoção. Em vez disso, estava acordando, sozinha, na sala de um pronto-socorro, com um cateter de soro fisiológico entrando em uma de suas veias.

A última coisa de que se lembrava era de ter voltado para sua mesa depois de parabenizar Marcela, que acabara de ser promovida — ao cargo que deveria ter sido dela. Mal se sentou, sentiu-se tonta, a cabeça começou a girar e... ali estava ela.

11

O desmaio foi provavelmente a saída que o corpo de Carla encontrou para uma situação de extremo desconforto. Nos últimos anos, ela havia se esforçado incansavelmente pela tão sonhada vaga de gerente da grande empresa em que trabalhava. Dedicou horas e mais horas em projetos e apresentações.

No entanto, tudo parecia ter sido em vão. Sua carreira estava estagnada. Seu esforço não lhe rendia sequer elogios. Seu chefe direto agia como um carrasco. Tudo o que ele via eram falhas: devagar demais, estético de menos, complexo demais, resultado de menos... A cada entrega crescia a lista de insatisfações.

No começo Carla ainda se empenhou para dar mais retorno. Com o tempo, porém, via que nada do que fazia agradava muito, e foi se desestimulando. Ela gastava muito tempo no escritório.





Tinha muito trabalho, muitos incêndios a apagar, mas nenhum gol de placa que “fizesse seu nome”.

Percebia que não se destacava. E sentia raiva porque seu trabalho não era reconhecido.

O rancor, em geral adormecido, voltava com toda a força quando via alguém ser promovido, enquanto ela mesma permanecia, ano após ano, plantada no mesmo lugar, na mesma sala, na mesma mesa.

Naquela tarde, quando viu Marcela receber os abraços de parabéns por sua promoção, a frustração tornou-se insuportável. Carla até tentou disfarçar. Abraçou a colega com um sorriso e voltou para sua mesa procurando esquecer que estava frustrada até o fundo da alma. E foi nesse momento que tudo escureceu.

12

Desolada, no pronto-socorro, Carla nem percebeu que Ademir, seu pai, entrara no quarto. Assim que o viu, não conteve o choro e desabafou:

— Eu não aguento mais!

— O que foi, minha filha?

— Eu não aguento mais aquela empresa! Nada que eu faço lá presta. De novo fui deixada de lado, enquanto uma menina que mal saiu da faculdade foi promovida!

O pai tentou acalmá-la, mas o desabafo prosseguiu, entre os soluços e as lágrimas.

— Eu tenho certeza de que o meu chefe me odeia. Ele sabe que eu sou melhor que ele, por isso não me deixa subir.

Mal terminou seu rompante, Carla mergulhou mais fundo no choro.

Ademir simplesmente a abraçou.





— Pai, a esta altura da vida, com 29 anos, eu só consigo morar sozinha porque você me ajuda com o aluguel e com as contas do carro. Eu trabalho como uma escrava, sei que estou fazendo tudo direito, sou a primeira a chegar e a última a sair, mas ninguém me reconhece.

Ademir rapidamente percebeu que os problemas no trabalho tinham provocado o colapso nervoso da filha. E, mais uma vez, perguntou-se em que momento a garota que sempre fora a melhor aluna da classe se tornou uma pessoa frustrada com a carreira.

Carla havia se formado em administração em uma faculdade de ponta e em seguida foi para os Estados Unidos fazer uma pós-graduação. Voltou cheia de planos e cobiçada por muitas empresas, mas ficou estacionada na mesma posição durante anos.

Em sua vida de empresário, Ademir já tinha visto isso acontecer muitas vezes: gente muito talentosa que se perdia por não entender a essência do trabalho em uma empresa. Sua filha estaria seguindo esse caminho?

13

— Ela entrou depois de mim, pai. E não sabe nem a metade do que eu sei de marketing... Ela me pergunta tudo. Ela se formou numa faculdade de quinta categoria. Só porque ela vive puxando o saco dos chefes. É a rainha do social.

As queixas de Carla ainda continuaram por um bom tempo.

Carla repetiu que não era valorizada, que outros analistas com menos tempo de casa já haviam sido promovidos, que ela não tinha dinheiro para pagar as contas, nem viajar nem fazer uma pós...

No final, quase gritando, pediu para o pai conversar com seus amigos para arranjar outro emprego para ela.





— Pelo amor de Deus, pai. Você precisa me ajudar. Vou desenvolver um câncer se continuar naquele lugar de gente incompetente, pequena e injusta. Me ajuda. Fala com alguém. Você conhece tanta gente!

— Filha, vamos pegar suas coisas e ir para casa tomar um chá? Antes de mais nada, quero que você se acalme.

Carla relutou, mas acompanhou o pai. No caminho, em silêncio, Ademir pensava em como falar o que a filha precisava ouvir. Ele intuía que o modo como ela encarava o trabalho estava errado, em grande parte por influência de Renato, o namorado dela, dono de uma pousada no litoral.

Quantas vezes havia percebido que o rapaz, em vez de procurar maneiras de melhorar sua carreira e também incentivar Carla, falava das injustiças do mundo empresarial?

Ademir sabia, porém, que precisava comentar sobre isso com cuidado. Não podia deixá-la pensar que mais uma vez não estava ao seu lado. Afinal de contas, ele não tinha sido um pai presente em muitos momentos de sua vida.

Sair da pobreza em que vivia na juventude para ser um empresário milionário custou algumas perdas importantes. E a amizade de sua filha tinha sido uma das maiores. Agora ele estava lutando para reconquistá-la.

Na casa dos pais, Carla finalmente conseguiu relaxar, enquanto tomava um chá preparado pela mãe. Então retomou a conversa com o pai.

— Pai, aquilo que eu falei não foi por conta do nervoso. Sobre precisar da sua ajuda...

— É claro que eu quero ajudá-la, Carla.



— Você vai falar com seus amigos? Eu poderia ir para a sua empresa também... Eu aprendo rápido, me esforço muito, você me conhece. Posso aprender qualquer coisa.

Ademir suspirou, olhou para a filha e se preparou para o que ia falar, ciente de que ela ficaria decepcionada.

— Carlinha... Eu vou ajudá-la, mas não pode ser desse jeito que você está dizendo. Você quer mesmo a minha ajuda?

— Ai, pai — disse a jovem, virando os olhos e imaginando que viria um grande sermão, parecido com aqueles que recebia quando era criança.

— Eu vou ajudá-la sim, mas primeiro você precisa de uma boa noite de sono. E de um tempo para recuperar seu ânimo e sua energia. Eu quero ajudá-la a fazer uma revisão de suas ideias.

— O que você quer dizer com isso?

15

— Filha, eu não tenho dúvidas de que você se esforça muito e também é muito capaz. Mas nem sempre as pessoas que trabalham muito são recompensadas.

“Você se lembra da padaria na esquina da rua onde ficava nossa casa, mas que fechou? O dono era o seu João. Ele acordava todo dia às 4 horas da manhã e ficava no balcão até as 10 horas da noite. Mas a empresa dele faliu.

“Durante toda a minha vida, vi donos de empresas que não prosperaram e profissionais que não foram promovidos, não porque não se esforçassem, e sim porque não faziam as coisas que precisavam ser feitas.

“Trabalhar mais não é a solução para seu problema. Eu admiro sua garra e dedicação, mas você tem de abrir a cabeça para trabalhar de uma forma mais produtiva.”





Trabalhar mais NÃO É SOLUÇÃO *para seu problema*

Carla ficou olhando o pai, sem reação, e ele continuou:

— Filha, você está exausta porque está trabalhando muito, sem realizar

seus objetivos. Lógico que bate uma angústia muito forte quando não vemos o resultado de tanto esforço. E você sempre pode culpar os obstáculos e as dificuldades, você não consegue colher os resultados que deseja porque, principalmente, está lutando da maneira errada.

16

— Mas, pai, eu tento avançar e tem uma parede na minha frente!

— Sempre vai haver uma parede, filha. Mas atravessar paredes não é difícil. Porque em algum lugar dessa parede vai haver uma porta. Você só precisa descobrir qual é a chave dessa porta. A maioria das pessoas quer atravessar a parede dando cabeçadas e no final ficam destruídas.

“Em geral a chave para ser valorizada pelos chefes”, disse o pai, “tem a ver com proporcionar resultados para o negócio. Eu sou chefe de muita gente. Se a pessoa dá resultado, não importa quanto de ‘social’ ela faz.”

— Pai, você tem ideia de quanto eu dou o sangue naquela empresa?

— Esforço não é resultado, filha. A maioria dos profissionais não sabe criar lucro para o negócio em que trabalham, ou para seus clientes. Isso tem a ver com visão. Quem avança mais rapidamente é quem pensa com cabeça de dono, quem resolve problemas, quem está afinado com os objetivos da empresa. Para crescer na sua car-





reira é preciso que você tenha novas ideias sobre o que produz de verdade o sucesso profissional.

— Mas, pai, eu não quero ficar pensando em dinheiro o tempo todo. Trabalhando como mercenária. Se eu quisesse só ganhar dinheiro não teria escolhido a minha área. Para mim é muito mais importante ser feliz no trabalho, fazer algo de que eu goste, realizar uma missão de vida.

— Filha, uma coisa não impede a outra. Os melhores profissionais sabem conquistar a felicidade tornando seus clientes felizes. Eles cumprem sua missão de vida gerando valor para si mesmos e para quem atendem.

“Lembra-se do que eu sempre falo? Clientes felizes dão mais lucros. Isso é a felicidade profissional: ajudar os outros a serem felizes. Isso é contribuir com o mundo através do seu trabalho. E não tem nada de errado em ganhar dinheiro enquanto se faz isso.”

17

Carla não conseguia esconder a sensação de não se sentir compreendida nos seus valores e naquilo que acreditava.

Sentiu como se o pai estivesse contando uma historinha bonita para convencê-la de que aquela realidade era normal, uma realidade em que ela nunca se dava bem.

Carla pensou que se ele fosse um pai de verdade ficaria de seu lado. E se tivesse a oportunidade de ser pelo menos uma supervisora, tudo estaria resolvido. Só bastava que alguém abrisse uma porta e ela brilharia.

No entanto, pela conversa do pai, ele também não a queria como chefe na própria empresa, nem nas dos amigos.

“O Renato tinha razão”, pensou. O namorado sempre dizia que seu pai havia se tornado rico numa época em que havia mais opor-





tunidades, em que bastava trabalhar duro para ser bem-sucedido... e agora achava que sabia a fórmula do sucesso, sem perceber quanto o mundo tinha mudado.

GANHAR DINHEIRO *é simples?*

Naquela noite, embora ainda exausta, Carla pensou muito tempo no que o pai havia lhe dito.

Não conseguia deixar de sentir raiva por ele não lhe ter oferecido um emprego, ou pelo menos tê-la recomendado. Tampouco conseguia esquecer o que ele havia dito — um emaranhado de lições de moral, que incluíam até mesmo a chave para atravessar paredes:

GANHAR dinheiro é SIMPLES, desde que a PESSOA trabalhe com a VISÃO de GERAR LUCRO. O LUCRO é o OXIGÊNIO que PERMITE que a EMPRESA continue a CRESCER.

O genial é SIMPLES, mesmo que não seja SEMPRE fácil. GANHAR dinheiro exige cabeça VOLTADA PARA PRODUZIR RIQUEZAS.

Se você não PRODUZ LUCRO para o negócio em que trabalha, não tem como ganhar dinheiro para si mesmo.





O pai citou grandes empreendedores que ficaram bilionários ajudando milhões de pessoas a resolverem seus problemas e serem mais felizes.

Falou sobre Bill Gates, que construiu a Microsoft numa época em que os computadores eram monstros enormes e só as grandes empresas tinham condição de ter um. O sonho dele era colocar um computador na mesa de cada cidadão do mundo. Ele fez uma revolução que ajudou milhões de pessoas — e se tornou o homem mais rico do mundo.

Steve Jobs era um empresário guiado pela vontade de fazer produtos melhores, inovadores, mais fáceis de usar. Quando via algum aparelho que não funcionava de forma simples e eficiente, achava que estava diante de uma grande oportunidade. Ajudou milhões de pessoas a terem experiências melhores com a tecnologia e assim tornou sua empresa, a Apple, a mais valiosa do planeta.





Larry Page e Sergey Brin também ajudaram muitas pessoas. Eles criaram um mecanismo de busca de conteúdo na internet que se impôs como o melhor do mundo. O Google, a empresa deles, tornou-se um gigante da tecnologia.

Segundo o pai de Carla, o que mais importava não era se esses grandes empresários eram geniais, e sim o fato de que conseguiram fazer algo que as pessoas valorizam. E tornaram-se ricos porque ajudam as pessoas. Fizeram muito sucesso porque souberam tornar sua paixão em algo que resolve algum problema das pessoas.

Carla resmungou para si mesma:

— De que adianta meu pai me falar de Bill Gates... Não dá para me comparar com ele. Meu pai não me entende mesmo...





Ele propôs que ela conversasse com alguns amigos para orientar sua carreira. “E quem precisa de orientação?”, pensou. Ela precisava de oportunidades. Será que ninguém estava precisando de uma excelente profissional?





A SUA
empresa
.....
NÃO VALORIZA
.....
o *acê,*



Antes de dormir, Carla ligou para Renato, seu namorado. Falou da crise no escritório, queixou-se da empresa e contou a conversa que teve com o pai.

— Seu pai não entende você, disse Renato. Ele pensa assim porque se deu muito bem na vida com a empresa dele. Mas eram outros tempos. Não estou dizendo que ele não batalhou, mas teve muita sorte. Hoje é muito mais difícil.

23

Carla já tinha ouvido aquela conversa outras vezes, e nesse momento era reconfortante que Renato a repetisse.

— A sua empresa não valoriza você, assim como as pessoas não valorizam a minha pousada. Você só vê lixo por aí fazendo sucesso porque uma celebridade qualquer encheu a bola da pessoa, ou porque algum ricoça investiu nela. Olha quantos restaurantes por-carias estão lotados, às vezes só porque saíram na revista da moda. Olha a sua prima, a Juliana. Não é a melhor dentista que você conhece? Com 25 anos a garota já tinha duas pós-graduações, tem o maior cuidado do mundo com os clientes, e mesmo assim está sempre com a corda no pescoço. Não consegue ganhar dinheiro! Estudou tanto para nada. E quantos médicos meia-boca estão com os consultórios lotados, enquanto outros que fizeram milhões de pós-graduações estão sem clientes.





Como quase sempre nessas conversas, os dois terminavam concordando com uma espécie de refrão: “O mundo não sabe o que é bom, o mundo é injusto”.

Renato era engenheiro, mas tinha sido demitido havia alguns anos e foi para o litoral, cuidar da pousada que seu pai comprara para ele.

Assim como no antigo emprego, ele também não estava indo bem na vida de novo empresário. Seus pais diversas vezes tiveram de colocar dinheiro no negócio para manter a pousada.

Quando Renato criticou Ademir por não ajudar a filha, Carla reagiu:

— Ele disse que vai me ajudar.

— Finalmente, né? Ele vai te dar emprego?

24

— Não. Nem vai me recomendar para os amigos que têm empresas ou executivos. Ele quer que eu converse com uma psicóloga de carreira, antes de qualquer coisa. Ele acha que eu preciso fazer uma espécie de revisão total de carreira.

— Revisão? Para quê? Você vai entrar nessa?

— Vou falar com uma psicóloga amiga dele, que orienta executivos. Ele quer que eu mude minha maneira de ver a empresa...

— A empresa é que tem de mudar a maneira de ver você — rebateu Renato. — Ele quer é que você fique conformada, entre no esquema.

— Eu sei... Mas a mulher é até famosa no meio dela, não custa nada ouvir o que ela tem a dizer.

Carla desligou o telefone defendendo o pai, mas concordando com o namorado. Contar os problemas para uma psicóloga parecia ridículo naquela situação. E o cenário era simples: ela era super-competente, mas não tinha caído nas graças do chefe.





MEU PROBLEMA É *meu chefe!*

Priscilla é psicóloga especializada em carreira, com muita experiência na área de orientação profissional. Faz trabalhos de *coaching* para profissionais de grandes empresas.

Na primeira sessão, Carla estava um pouco nervosa, achando que encontraria uma senhora da idade do pai, que já soubesse de toda sua história. No entanto, ela era, no máximo, dez anos mais velha que Carla e a recebeu com um sorriso largo.

— Qual o seu problema, Carla? — começou Priscilla.

— Meu problema? Meu pai insistiu que eu viesse, mas eu não tenho problema — disparou Carla.

— Não? Que maravilha!

— Quer dizer, meu problema não sou eu. É o meu chefe. Eu me esforço, trabalho mais do que devia, e ele nunca reconhece o que faço de bom. Sabe a garota invisível na reunião? Sou eu!

— O que faz com que você se sinta invisível?

— Ninguém pergunta a minha opinião e, quando eu começo a falar, as pessoas mexem no celular, ficam rabiscando à toa e depois decidem sem nem considerar as minhas ideias.

— Como você se sente quando isso acontece?

— Um lixo... Um peixe fora d'água neste mundo cheio de gente falsa e que valoriza atributos sem importância.

— Que atributos a empresa em que você trabalha valoriza?

— Puxa-saquismo, por exemplo. Uma garota que mal terminou a faculdade foi promovida. Ela passa a maior parte do tempo cir-



culando pela empresa, enquanto eu fico o dia todo dando um duro danado no computador.

Carla foi desabafando tudo o que já havia dito ao pai. Seus olhos ficaram marejados quando contou sobre a crise que a havia levado ao hospital. A psicóloga, porém, não se comoveu com a situação dela.

— Você me diz que sua carreira não engrena por causa da empresa, do chefe e dos colegas que você chama de puxa-sacos. E como era nas outras empresas em que trabalhou?

Carla se ajeitou na cadeira e continuou:

— Nas outras empresas eu não tinha desafios. Por isso, quando recebi a proposta de trabalhar para essa companhia, ganhando um pouco mais e com a possibilidade de crescer, não pensei duas vezes.

26

— Se você recebeu uma proposta é porque seu currículo é atraente, mas talvez alguns comportamentos não a estejam ajudando a crescer.

— Não sei o que o meu pai lhe falou sobre mim, mas só preciso sair daquele lugar e ir para uma nova empresa.

— Seu pai apenas disse que você é uma profissional talentosa e que pode crescer muito se bem orientada.

Carla gostou de ouvir que o pai se referia a ela como “talentosa”.

— Meu pai tem tantos amigos que poderia simplesmente me indicar para trabalhar na empresa de algum deles. Eu sei que eu faria um bom trabalho — completou Carla.

— Mas você comentou agora há pouco que o problema é seu chefe. Na empresa do seu pai você vai continuar tendo chefes. Será que ter chefe é realmente a causa dos seus problemas?

— Você fala isso porque não tem chefe! — retrucou Carla.





— Eu não tenho chefe, mas vejo muitos por aqui. Tanto chefes como subordinados. Aliás, hoje em dia todo mundo é chefe e subordinado ao mesmo tempo. A diferença entre os que se tornam líderes e aqueles que não dão em nada é que os vencedores procuram trabalhar suas dificuldades, enquanto os perdedores só querem que eu me una a eles na acusação contra o mundo, na autopiedade.

Carla sentiu o baque da resposta, e ficou calada. Depois de alguns segundos, Priscilla continuou:

— Brigar com os chefes é um modo de desperdiçar seu talento. Vou lhe contar uma história: uma vez fui chamada para cuidar da preparação mental dos atletas em um campeonato de iatismo. Um dia, no café da manhã, chegou uma competidora claramente estressada e me disse: “Você viu o vento hoje?”. Eu disse: “Não. Por quê?”. E ela respondeu: “O vento está péssimo!”.

27

“Nesse momento me dei conta de que ela estava à procura de uma desculpa para o fracasso em uma prova que ainda ia acontecer. Então perguntei se o vento estaria ruim só na raia dela. ‘Lógico que não!’, ela me respondeu. Aí eu falei: ‘Não existe vento bom ou ruim. Existem pessoas que buscam desculpas para o fracasso. Todos vão navegar no mesmo lugar. No entanto, alguns buscam a vitória, outros, desculpas’.

“Com vento assim ou assado, alguém ia ganhar aquela regata. E seria bom se fosse ela...”

— Porém, ela não ganhou — acrescentou Carla.

Priscilla apenas sorriu, contente por perceber que Carla havia entendido seu recado.

— Em vez de se concentrar em buscar uma estratégia para a





vitória, ela estava procurando uma desculpa para o possível fracasso. Será que o seu caso não é parecido, Carla? Seria muito mais produtivo se você colocasse sua energia em descobrir uma maneira de conseguir o que quer, em vez de procurar um culpado para suas dificuldades.

Carla ficou pensativa mais uma vez, e Priscilla continuou:

— Observe que a maioria das pessoas que não sobe na vida coloca sempre a culpa fora de si. É o chefe, é a empresa, é o mercado... É o vento. Isso pode ser visto claramente em uma empresa. Você está num ambiente corporativo, então vai entender bem o que quero dizer. Um gerente de produto pode dizer que seu lançamento não emplacou porque não havia dinheiro para marketing, ou porque o país está em crise, ou a equipe comercial é um problema. Mas será que ele fez mesmo tudo o que era necessário para gerar as vendas? Um gerente de sucesso antecipa os problemas que pode encontrar e lida com eles. Você precisa ter a mente focada no que funciona.

“Eu só posso ajudá-la se estiver interessada em desenvolver um olhar para o que precisa ser feito, em vez de buscar uma causa para o que você não consegue realizar, independentemente do tipo de chefe que tem”, concluiu Priscilla.

A psicóloga levantou-se e disse que gostaria de aprofundar esse tema na próxima sessão.

No caminho para a porta, Carla disparou:

— É isso o que meu pai quer que eu pense? Que a culpa dos meus problemas é toda minha? Sem nem saber como é o meu dia a dia?

— O meu cliente não é seu pai. E ele não sabe nem saberá o que a gente conversa aqui, pode ficar tranquila. E sim, em geral



o modo como lidamos com os problemas é uma escolha nossa. Tente não ficar chateada com as pessoas que se recusam a vê-la como uma coitadinha.

O MUNDO *me deve alguma coisa?*

— Já entendi qual é a dessa psicóloga — disse Renato, à noite, enquanto os dois namorados jantavam.

— Ela faz o jogo das empresas. Vai levantar um pouco sua bola, depois dizer para você trabalhar com mais afinco, entregar-se mais. E que a melhor coisa do mundo é ganhar uma plaquinha de colaborador do mês — acrescentou com sarcasmo.

— Puxa, Renato, você parece que não está ouvindo. Para seu conhecimento, ela disse exatamente o contrário do que você está pensando. Ela disse que tinha certeza de que eu já trabalhava o bastante, mas que o sentimento de ser injustiçada desgasta muito. E que eu tinha de saber colocar a energia no lugar certo. Disse também que uma pessoa que se sente vítima do mundo, no fundo, é arrogante e sem senso de direção. Quer que o mundo inteiro mude só para ela se sentir confortável.

Renato ficou em silêncio, e Carla continuou:

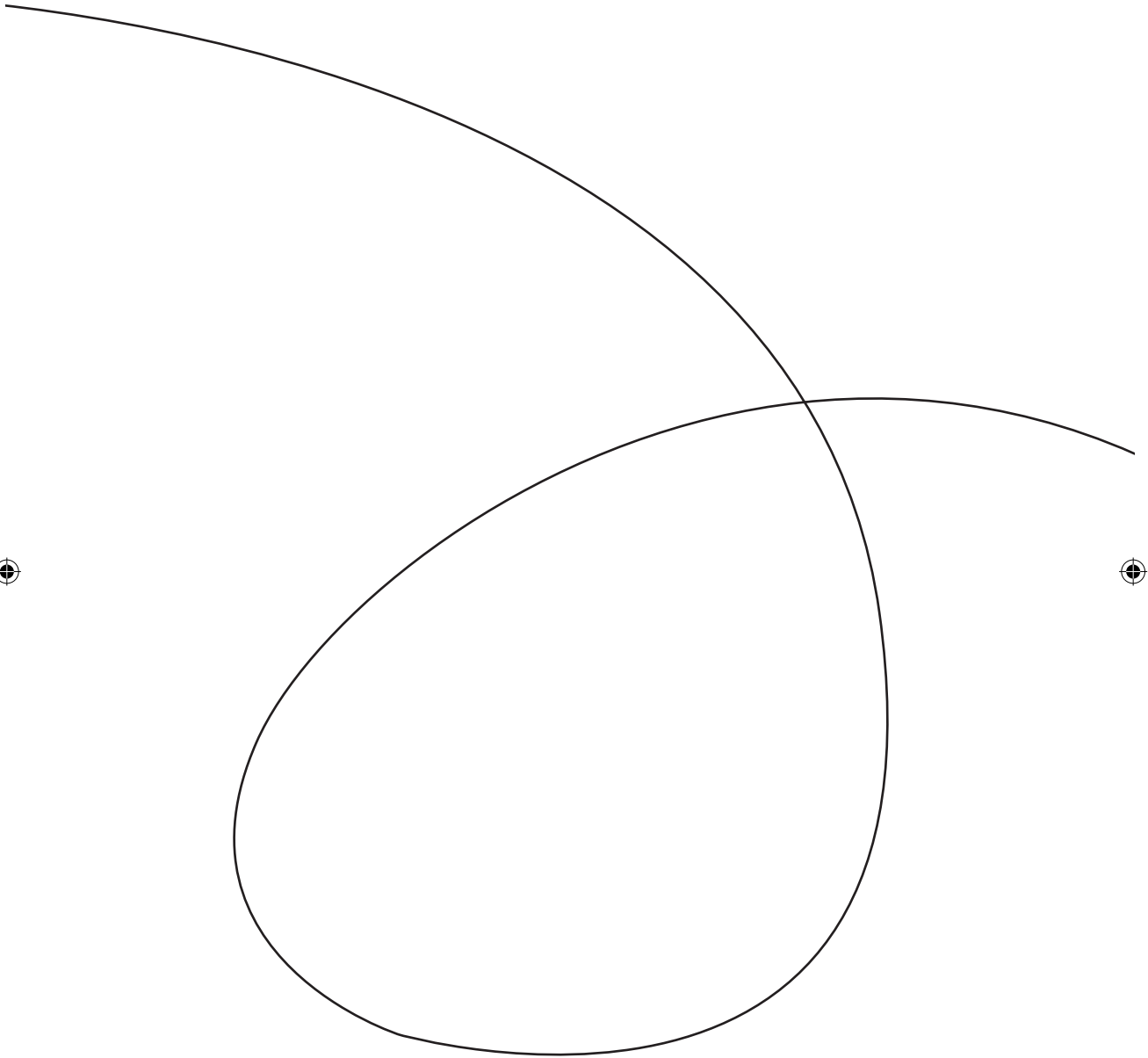
— Uma pessoa assim não procura resolver seus problemas, mas sim convencer os outros de que “o mundo sempre deve algo a ela”. A verdade é que hoje as pessoas estão parando de olhar para dentro de si em busca de opções e soluções para a própria vida.

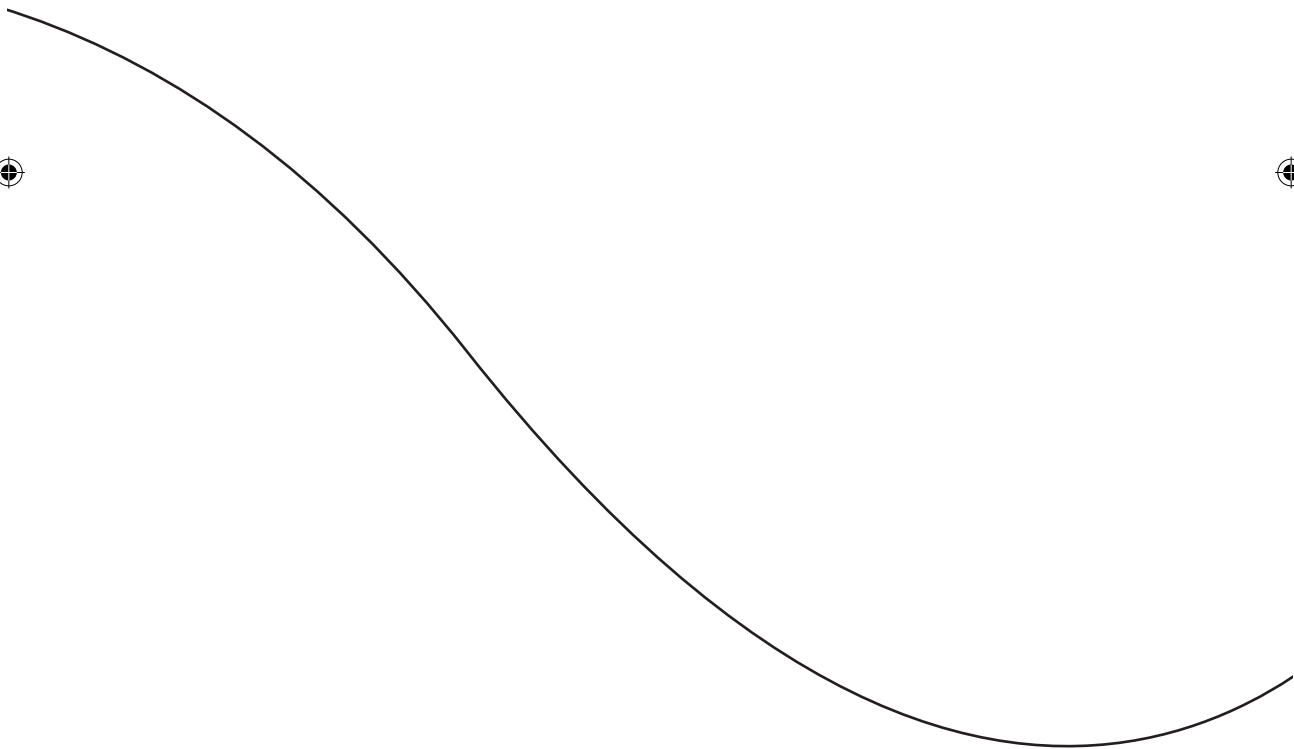


— Estou vendo que essa mulher fez sua cabeça! — concluiu Renato.
— Não, eu ainda acho que meu chefe é um estúpido. Mas ela marcou um ponto, sim. Tem gente que consegue lidar bem com ele, então deve haver algo que eu possa fazer para melhorar a situação...

PRÓXIMO CAPÍTULO: NÃO TRABALHE MAIS *trabalhe melhor*

ESTE MATERIAL NÃO TEM VALOR COMERCIAL. DISTRIBUIÇÃO GRATUITA E EXCLUSIVA.





VOCÊ JÁ SE SENTIU INJUSTIÇADO NA SUA VIDA PROFISSIONAL?

Que atire a primeira pedra quem nunca sofreu de invisibilidade profissional. Não sabe o que é? Pois bem, imagine a sensação de trabalhar, dar o sangue em todas as horas do dia e não chegar a lugar nenhum. E pior: perceber à sua volta colegas menos competentes sendo promovidos e ganhando muito mais do que você. Parece familiar?

Esse é o drama de Carla, que, aos 29 anos, percebe que está com a vida profissional estagnada, se sente injustiçada dentro da empresa e tem a impressão de que nada que ela faz é capaz de mudar sua vida.

Depois de uma crise intensa, ela se depara com aquilo de que todo mundo precisa, mas pouca gente tem: as quatro lições que podem prevenir qualquer profissional de continuar dando murro em ponta de faca.

Em seu novo livro, Roberto Shinyashiki conta a história de Carla e como seus mentores lhe mostraram as portas para acelerar sua carreira. Aprenda e se inspire a realizar todas as suas metas. E, principalmente, aprenda, muito.

Descubra a ciência do sucesso, que envolve uma alquimia cuidadosamente desenvolvida ao longo de mais de 20 anos. Encontre aquilo que faz alguém ser o profissional que todos brigam para contratar.

- DESENVOLVA UMA MENTE CAMPEÃ.
- SAIBA O QUE FAZ AS PESSOAS SEREM PROMOVIDAS E O QUE AS TORNA ESQUECIDAS.
- DESCUBRA OS 4 ERROS FATAIS QUE MATAM OS NEGÓCIOS E DESTROEM SUA CARREIRA.
- APLIQUE O CICLO DA RIQUEZA PROGRESSIVA EM SEU TRABALHO.
- SAIBA COMO TER CABEÇA DE EMPRESÁRIO DE SUCESSO.
- APRENDA A CATIVAR E INFLUENCIAR UMA EQUIPE QUE GERA RESULTADOS EXTRAORDINÁRIOS.
- E MUITO MAIS.

**O SUCESSO NÃO PODE SER UM IDEAL.
FAÇA DELE REALIDADE. E FAÇA AGORA.**



f facebook.com/editoragentebr
t [@EditoraGente](https://twitter.com/EditoraGente)
i [@editoragente](https://www.instagram.com/editoragente)

ISBN 978-85-452-0050-5



9 788545 200505

editoragente.com.br